

令和6年9月定例会 経済・雇用対策特別委員会の概要

日時 令和6年10月11日（金） 開会 午前10時
閉会 午前11時29分

場所 第6委員会室

出席委員 美田宗亮委員長
萩原一寿副委員長
金子裕太委員、林薫委員、松井弘委員、新井豪委員、新井一徳委員、
高橋政雄委員、武田和浩委員、小早川一博委員、石川忠義委員、
伊藤はつみ委員、諸井真英委員

欠席委員 なし

説明者 [産業労働部]
目良聡産業労働部長、浪江治産業政策局長、藤田努地域経済・観光局長、
久保佳代子雇用労働局長、内田貴之産業労働政策課長、神野真邦産業支援課長、
坂入康昭産業創造課長、北島義丈産業拠点整備推進幹、竹澤幸一企業立地課長、
高橋利維雇用労働課長

[農林部]
細田剛史農業政策課主幹

[都市整備部]
武田敦弘産業基盤対策幹

[企業局]
杉山貴志地域整備課副課長

会議に付した事件

先端産業の推進と企業誘致について

金子委員

Iの先端産業支援の取組状況について、お伺いをさせていただければと思う。

- 1 新たな技術や製品開発の補助のところの、この補助金についてお伺いをしたいが、こちら補助金の中身を見ると、小規模事業者が500万円、中小企業者が1,000万円ということで、事業規模に応じて補助に差があるというところになってるかと思うが、補助対象が生成AIとか先端技術ということもあり、例えば、アップルがガレージから、小規模事業者からあそこまでなったとか、今、生成AIとかに関しては、一人でもプログラミングできて、その課金体系がトークンで課金されるので、結構API使ってトークンだと、一人で開発してても、もし大規模な作業をすると数百万とか、そういうのがかかってしまう可能性もあるというような時代になってきた中で、企業規模で補助金の対象の額を決めるというのはちょっとそぐわない分野なのではないかなということ懸念しており、小規模事業者への支援強化、補助金額の拡大などとか、そういったような検討はなされているのか、この価格設定の根拠についてお伺いしたいと思う。
- 2 今の補助金の話だが、今年度採択されたものを見させていただく中で、ホームページを見ているが、実際、補助金交付後の実績の確認だったり、効果測定の基準等がもしあれば、出して終わりではなくて、ちゃんとそれがどう具体的に市場に影響を与えているかとかいう基準とか効果測定ができているのかというところをお伺いしたいと思う。
- 3 埼玉ロボティクスセンターについてだが、本当に早く進めていただきたいと思っているところであるが、完成後にどの程度の企業参入がこちら見込まれているのか、もし分かったら教えていただきたい。
- 4 センター開設後、県内企業はどんな形でセンターを活用できるのか、具体的な支援プログラムや整備利用のフローが分かれば教えていただきたいと思う。

産業創造課長

- 1 今現在、補助率3分の2で1,000万円の上限というのが通常となっており、ただし、小規模企業者枠というのは確かに上限500万円だが、補助率を4分の3にしている。これはなぜかと申し上げると、やはり経営の安定度というのが小規模企業者さんが低いという状況があるので、そういった枠を設けさせていただいているという状況である。ただ、委員おっしゃるとおり、大きなビジネスに挑戦したいという小規模企業者さんもいるのも事実であり、補助率が低くても1,000万円の補助の方に挑戦させてほしいという事業者さんもいらっしゃるの、そこはそれで受け付けており、そこで採択をさせていただいている小規模企業者さんも実際いらっしゃるという状況になっている。
- 2 補助交付を受けた事業者に関しては、その翌々年度から実績報告を5年間出すことを義務とさせていただいている。その中で製品化をちゃんとしているかどうか、売上げがどのくらい上がっているかどうかというものを確認させていただいている。その5年間の義務期間が終わってからも、これは任意の調査にはなるが、アンケートという形でその後どうなったかということで売上高、製品化の状況というのも後追い調査をさせていただいている、そういった状況である。

産業拠点整備推進幹

- 3 埼玉ロボネットという組織、ネットワークを作っている。その中に県内企業約267者が8月現在で入っているが、そういう企業の方々が一つでも多く参入できるように支援をしてまいりたいと考えている。そのほかに、センター内に研究室、レンタルラボというところを用意させていただいており、長期の入居ができるような部屋を20室程度用意しているので、そういうところに企業さんや大学などが入居していただいて、研究開発を進めていただければというふうに考えている。
- 4 先ほども申し上げさせていただいたネットワークに加入していただくと、県内の企業だったり県外の企業だったりというところと一緒にいろいろマッチングであったりとかセミナーだったりというところでいろいろイベントも開催させていただき、そういう中でうまく活用していただくというところと、基本的にまだ確定はしてないが、コーディネート等も当然設置をさせていただきたいと思うので、その方々が紹介してそれぞれ企業同士を結び付けたり、そんな取組を考えており、そちらで多くの企業に参入していただけるよう、取り組んでまいりたいと思う。

金子委員

- 1 小規模事業者の補助率の違いのところ、小規模事業者であっても1,000万円に挑戦したいと言えば挑戦できるという答弁だったかと思うが、ちょっとこれ確認になるが、ホームページ見てもそれは受け取れなかった。個別の調整をする中で、あなたのところは認めるみたいな、そういう話がなされているのかというところを、1点目、確認の意味を込めて再質問させていただく。
- 2 終わった後の効果検証をしっかりと5年間やっているみたいなお話があったかと思う。これ今ホームページ見ても、過去のやつを見ても、採択事業者と補助事業テーマの文字でのテーマの題名はあるが、どういう事業なのかというのがこれを見ただけだと一般の人は分からないというような印象を受ける。恐らく、採択をするときに、企業さん側からどういう技術なのかというプレゼンの資料とかあると思う。でき上がった後にそれを売するのにプロモーションしてる資料なんかもあると思うので、そこも併せてこういったホームページとかで報告していく必要があるのではないかなと思うが、その点についてのお考えを伺う。

産業創造課長

- 1 相談があった時点で、こちらの方に挑戦したいということがあれば御案内をさせていただくということで、要綱上は特にそういう枠を設けているだけで、特に1,000万円の方は、小規模事業者は応募できないという形には書いていないので、そういったところも紹介しつつ、相談に対応させていただいているという状況である。
- 2 我々もなかなか苦慮している部分であり、かなり高度な、専門的な補助事業というものが多いため、我々も理解するのにかなり苦労しながら、いろいろ、産業技術総合センターの専門職員とかの知識も駆使しながら読み解いているというのが実際のところである。なるべく分かりやすく説明できるような形で表示をさせていただいてるが、なお一層の努力が必要だと思っているので、それについては絶えず努力をさせていただき、あと、企業さんによっては、やっぱり企業秘密という状況もあり、肝はちょっと勘弁してほしいというところは正直ある。ここを説明するとちょっと分かりやすいのに、ここはちょっとやめといてというところもあるので、そういう制約とのバランスも考えながら、今後、分かりやすい説明になるよう、努力をしてまいりたいというふうに思ってい

る。

林委員

ローマ数字Ⅱ、企業誘致の取組状況に関して、3点御質問させていただく。

- 1 資料左半分、「3 現状・課題」のところの「(1) 産業用地の不足」について、立地ニーズとして示されている数値がある。グラフでいうと、青い折れ線グラフになるかと思うが、この立地ニーズのヘクタール数というのは、どのように算出されているのかという点を改めて伺います。
- 2 資料右半分になり、「4 今後の方向性・取組」の「(1) 産業用地の創出・誘導」というところに関わるが、産業団地に企業が進出する際には、土地は買取りが必須なのか。つまり賃貸というのも可能、選択肢としてあるのかということをお伺いする。
- 3 資料の1番最後、右の1番下の「(3) 立地企業へのフォローアップ」のところで、ワンチームRich埼玉によるビジネス創出というところで、WIN-WINの関係というふうにあるが、ここについて、もう少し詳しく教えていただければと思う。

企業立地課長

- 1 立地ニーズは企業訪問など企業のコンタクトを取る中で把握しており、これは企業のニーズの合計面積ということになる。それぞれの企業が必要としている面積を聞き取って合計したもの、単純合計したものである。
- 3 例えば、企業が用地を希望して、県が民間物件等情報について企業に提供する。そのマッチングをすることで、埼玉Rich応援団と言って、立地を支援する側だが、このRich応援団である不動産業者とか、あとは建設業者とか、それとあと立地する側、企業さんの間での取引が発生して、不動産業者は仲介料を手に入れる、企業は新たな施設を整備することができる、操業が可能になるということで、WIN-WINの関係が生まれると考えている。

地域整備課副課長

- 2 企業局が整備する産業団地についてのお答えになるが、過去、景気が冷え込んだ時代があり、具体的には平成9年以降の金融破綻が相次いだ時代になるが、その頃は造成した産業団地が売れなくて売れ残ってしまったということが多くあり、その時期に賃貸制度を導入していたことはあった。しかし、現在の分譲方法については、基本は買取りのみというふうに設定させていただいている。

林委員

- 1 立地ニーズだが、これは私の想像になるが、企業にヒアリングに行ったときに、必ず埼玉県内で何ヘクタール欲しいという回答はされないのではないかというふうに思うが、それはそのとおりということなのかどうか。そうだとすると、このグラフで示されているものは不足ということだが、どの程度の不足というか、このグラフが赤と青が一致するということはあまりないというか、仮に一致したとしても、全部は埋まらないのではないかとこのように思うが、そのところ、御見解をお願いします。
- 2 今は買取りということだが、もし、企業局の方で想定している、企業側がこのぐらいの利回りで投資、今回の申請に関して利回りを想定しているとか、そういう数値があれば。というのは、今後、金利は恐らくというか上昇して、仮に金利が上昇していくとすると、そもそも利回りが合わなければ、民間の企業団体というのは投資はしなくなって

しまうと思うので、買取りが原則というか、買取りしかできないということであれば、想定利回りのようなものはちょっと持っておいた方がいいのではないかなというふうに考える。

- 3 WIN-WINの関係ということだが、不動産屋さんに不動産情報を提供するの、普通の仕事をやってくださいということであり、あまりWIN-WINとまでは言わないのではないかなというふうに思うが、もう少し踏み込んだ、これこそがWIN-WINの関係である、又はビジネスを創出しているというような取組が、更にこういうことが言えるということがあれば教えていただければと思う。

企業立地課長

- 1 実際は埼玉県内だけでは確かにはない。企業のニーズとしては、埼玉県も含めて、例えば、関東エリアとか、そういった部分を対象としていることがほとんどということになる。そのような場合でも、面積としてはカウントさせていただき、数字は算入している。というのも、埼玉県を含めて、埼玉県に1件でも来ていただきたいという最大数を入れるということで含めていくが、物件情報とか企業ニーズに沿った情報を、それに合わせてきめ細やかに提供していくことで、1件でも多く企業立地ができるように努力していきたいと考えている。
- 3 実際、不動産業者と、あと建設業者と、あと立地企業の間での取引というふうに説明させていただいたが、そのほかにも、立地企業同士でRichリンクと言ってるが、交流会等を設けて、企業同士で結び付きを作っていただくという事業も行っている。その中で、実際に取引が行われてる件数が何件かある。具体的に、あまり詳細は言えないのかもしれないが、例えば、食品を扱っている食品加工業者さんが県内にある小売販売店と取引を行うようになったとか、あとは食品の粉末を作る企業さんがパッケージの方の企業さんとコラボして商品開発に至ったという例も幾つか報告は受けている。

地域整備課副課長

- 2 現在、企業局の産業団地に応募してくださる企業さんの応募していただく書類とか、想定利回りとかの考え方をお聞きするということは正直やっていない。今後、委員御指摘のとおり、これから金利のある時代になるので、御指摘の考えも踏まえて、ちょっと我々の方でも勉強して考えていきたいと思っている。

松井委員

- 1 企業誘致の取組状況の中の、これまでの企業誘致ということで、ちょっと質問させていただく。大変多くの工場、また加工工場、これを誘致されてる。1,360件という結構大きな数字かと思う。ただ最近、状況を見ると、物流施設、こういうのがすごい何か目立つようになってきたが、この全体の中で、物流施設は何%ぐらいあるのか、その辺を確認させていただきたい。
- 2 それぞれ地域における雇用率というか、そういう部分というのは、数字的には出るのか。もしあれば、教えていただければと思う。

企業立地課長

- 1 交通アクセスに優れ、本県の特徴として、巨大マーケットの中心にある本県は確かに物流のニーズが非常に高い状況である。企業誘致においては、地域経済効果の高い物流施設を誘致するに当たって、単なる倉庫ではなく、加工作業を伴う、雇用創出効果の高

い施設を流通加工施設として誘致対象としているところである。流通加工施設の立地件数については、1, 360件中366件ということで、全体の3割程度となっている。

- 2 新規雇用者、雇用についても、地域別というのはちょっとすぐには出てこない状況だが、1施設当たりという形で、50人程度創出しているということが結果的に分かっており、県が力を入れている製造業にも劣らない雇用効果が生まれているというふうに把握はしている。

新井（豪）委員

企業誘致について何件か伺います。

- 1 企業誘致活動件数とあるが、令和5年度、2, 000件ということで、そのうち1, 700企業訪問しているということだが、どういう情報を基に、どういう企業でどういうエリア、企業訪問しているのか。1, 700はすごい数字で、平日だけ回っても1年間で、平日だけでも1日当たり6件以上、企業を回っている。企業訪問するスタッフは何人くらいいるのか。どういう訪問の仕方をしているのか、ただ企業に行き名刺を置いてくるだけなのか。ちょっとその詳細を教えてください。
- 2 令和5年度に限ってだが、53件の立地件数である。あくまで1, 000平米以上の。実際、53件のうちに誘致活動して誘致ができて引っ張ることができたというのは、大体何件くらいそのうちあるのか、教えてください。訪問件数だが、1, 700件訪問して、御挨拶に行ったものもあれば、交渉に至るものまでも全部含めていると思うが、実際その交渉に至るまでというのは何%くらいなのか。
- 3 ちょっと話をすると、ある新しく工場を新設した会社の、大阪だが、企業訪問したときに、幾つか候補地が、県をまたいで幾つか候補地があって、そこに決めた決め手は何だと聞いたら、そののやっぱり行政の対応、市長さんの人柄だという企業があった。つまり、トップセールスとか、やっぱり政治というものが結構キーワードになってくる場合もあるが、実際この1, 700件訪問したうちに、そういった形で、例えば、県内の首長さんと一緒に行ったとか、そこまで具体的に交渉に至ったものがあったのかどうか。あったら大体の件数を教えてください。
- 4 交渉した場合に、例えば、関東圏内で考えているという場合もあると思う。実際に企業誘致は引っ張りになると思うが、実際、我が県が交渉するに当たって、ライバル県と言ったらどこになるのか、教えてください。

企業立地課長

- 1 訪問先については、まず市町村、あと不動産関係事業者と応援団とあるので、そちらから寄せられる情報と、あと現地から寄せられる情報、あとは実際に企業さんから寄せられる情報というのがある。フォローアップという形で、企業さんを回らせていただいているので、そういった中で、新たなニーズが把握できたものについては、改めて訪問を行う形になっていく。実際、企業誘致、訪問を行ってるスタッフとしては8名の体制で行っていて、時間さえあれば訪問に出掛けるような形をとっているので、企業の訪問数を足で稼ぐためにも日々努力をしているところである。
- 2 訪問件数と結び付いた立地件数については、後で調べさせていただき、回答させていただきます。
- 3 実際、首長がトップセールスを行う機会を年に何回か設けさせてもらっているが、その中で、引き合いにつながる件数というのが、全部では当然ないが、数件ということで確認はさせていただいている。年によっても違うというのもあるし、開催地、開催方法

によってもちょっと違ってくると思うが、最近、立地セミナー、首長がトップセールスする機会は、オンラインを使って全国規模で展開するということもあるので、そちらを使いながら、うまく誘致に結び付けていきたいと考えているところである。

- 4 実際に、大阪でもセミナーとか行っているが、そちらから関東に呼び込む際、ライバルとなるのが、やっぱり埼玉県の実績というものが交通の利便性とか、あとは首都圏の非常に近いというか消費地に近いというところがあるので、それと似たようなところ、どうしても今、圏央道が開通して、茨城とか千葉とか交通の利便性も大変上がっているの、北関東も含めてライバルとなってくると思われる。

新井（豪）委員

実際に引き合いになったものが数件あるというふうに今確認したが、あとライバル県のこと北関東が全部ライバルだということだが、例えば、栃木県に関しては、栃木県の一般会計で多分9,300億円ぐらいで、埼玉の半分以下だが、埼玉県が今回当初予算で企業誘致にかけている予算は9億7,000万円というふうに認識している。栃木県が一般会計半分以下にもかかわらず、50億円ぐらいかけている、企業誘致に。これだけでちょっと体力差があるのではないかと、すごい心配しているところだが、実際にそういう引き合いになったとき、やっぱりそういった体力とか、政治力とかトップセールスはすごく関わってくるところだと思う。実際、埼玉県の方が東京に近いわけなので絶対アドバンテージがあるのに、この20年間の1,300というデータあるが、栃木県、多分ちょっと経産省の統計見たら、栃木がちょっと上回っている。しかも、群馬県には結構大きく水をあけられている。立地的にいいはずなのに、こういった群馬とか栃木、いい勝負をされたり、負けているというのは、僕はちょっと納得いかないというか、あまりやる気とか云々の問題かなと思っているが、そういったところで、企業立地に関して、他県とライバルと挙げたが、ここは強い、埼玉県より強いと感じたところはあるか。

企業立地課長

確かに栃木とか群馬というのは、土地の面積とか、例えば、水が安いとか、そういった強みもあり、埼玉県とは違う強みがある。埼玉県はおっしゃられたように、消費地に近いとか、交通の利便性があるとか、あとは災害に強いとか、そういった部分があると思うので、そういったところをPRしながら、埼玉県の立地に1件でも多く結び付けたいと努力をしているところであるが、結果、今そういう話もお聞きしたので、ちょっと強みをPRをしっかりと、結び付けていきたいと思っている。

武田委員

- 1 S A I T A M A ロボティクスセンターについて、まず1点だが、こちら研究室の方の使用料、長期と短期があると思うが、この辺の想定がどうなってるかということと、あと先ほどロボネットというところで267者が加盟してるということだが、こちらの方、いざこれが開所したときには県内企業の優遇措置とかがあるのか。
- 2 もう1点が企業誘致の取組状況だが、まず立地ニーズ面積に比べると産業用地面積は少し下回ってると思うので、こちらに対して何らかの解消するための取組などがされ、どのような取組がされてるのかということをお教えいただきたい。

産業拠点整備推進幹

- 1 料金等については、現在、募集要項とかいろいろ、料金も条例等に向けて制定、議案

の提出に向けて検討させていただいているので、今後検討させていただければと考えている。それから、優遇措置についてであるが、例えば、入居企業の審査に当たって、県内中小企業の場合は審査点に加点する、項目を付けるなど、いろいろ工夫をして検討してまいりたいと考えており、配慮していきたいと考えている。

企業立地課長

- 2 本県として、平成17年1月以降の企業誘致、8月末現在で1,360件と、立地面積1,658ヘクタールということになっているが、確かに立地のニーズが準備している用地を上回っている状況が続いている。この面積部分は、県の産業用地だけではなく、個別の民有地の最大限の活用も考えており、民間の事業者の協力を得ながらその差を埋めていこうというふうに考えている。産業労働部としては、企業ニーズに応えていくために、都市整備部、企業局と連携して、市町村の産業用地の創出をサポートするのはもちろんなのだが、更なる基盤づくりを進めるとともに、民有地の活用、市町村との情報提供、金融機関との情報提供、そういった連携を強めながら、積極的に情報収集し、企業ニーズに対応できる、そういった土地の確保を努めていこうと考えている。

石川委員

企業誘致の取組について二つ伺う。

- 1 企業立地ニーズについて、地域別に面積を教えてください。
- 2 資料の「今後の方向性・取組」の(1)の③になる。企業局、都市整備部及び産業労働部と共同訪問による産業団地創出に向けた市町村への働き掛けということで令和5年度にどのように働き掛けをしてきたのか、説明をお願いする。

企業立地課長

- 1 現在、地域別に考えると、立地のニーズから、企業立地課では、圏央道地域と、あとそれより以北の北部地域、あと県南地域という3地域に従来分けて分析をしているところであるが、県北地域が55ヘクタール、県央地域が151ヘクタール、県南地域は61ヘクタール、県全域ということで地域を指定しないものが95ヘクタールあり、合計で362ヘクタールということになっている。

地域整備課副課長

- 2 令和5年度は、企業局、都市整備部、産業労働部の共同訪問だが、合計で18市町村に訪問して、各市町村の産業用地の創出の考え方とか進捗状況とか伺ってきた。また、県で取り組んでいる産業用地の創出について御説明をしたり、意見交換を行ってきた。その中でちょっと実績として、18市町村のうち1市町であるが、具体的に産業用地の開発を考えており、事業主体を企業局にお任せしたいということで、御依頼があった。

石川委員

令和2年度2月の時点での企業立地ニーズも以前に伺ったことがあるが、面積ベースでそれと比較すると、県北部が随分ニーズが高まっているというふうに読み取れるが、先ほどの18市町村訪問したという中で、県北部というのはどのくらい訪問されて話を伺ってきたのか。

地域整備課副課長

令和5年度についてだが、毎年行く出張エリアについて、ちょっとテーマを絞っているところもあり、令和5年度については、主に圏央道周辺と県西部が多かったが、県北部については、18市町中、2市町を訪問した。

石川委員

ちょっと考え方を伺いたいですが、全体で見ると、県央部がニーズが一番高く、県南部が県北部よりやや多い。ただ、県北部は、ニーズがどんどん増えているというふうに見えるが、そういう中で、5年度については、県央部、それから西部ということだったが、もう少しニーズの動向も見ながら、訪問先というの、テーマを決めるのも必要だと思うが、訪問するという考えも持つべきだと思うが、ちょっとその辺の考えを示していただきたい。

地域整備課副課長

訪問する市町村の考え方が、基本的には立地のニーズがありそうなところを中心に回りたいとは思っている。令和5年度に県北地域が少なかったのは、逆に令和4年度に県北地域を中心に回ったところもあり、令和5年度は少なかったものである。今後も、共同訪問を続けていくことになると思うが、そのときはニーズとか、各市町村の状況とかを踏まえて、訪問する市町村を選定していきたいと思う。

企業立地課長

先ほど御質問いただいた新井委員の、立地件数53件のうち、どのぐらいが訪問が結び付いたのかという質問だが、こちらは、53件のうち、職員が訪問した件数は全て訪問している。ただ、それが立地に結び付いたかどうか、決定打になったかどうかというのは、ちょっと把握し切れていないところがあるので、訪問件数として全て回ったものが、53件は全て回っているということがお答えになる。

伊藤委員

1 ページ目について、技術製品の開発の補助について伺う。

- 1 資料によると、平成26年から令和6年度まで375件とあるが、まずこの支援額の総額について伺う。
- 2 この補助枠の中で、小規模企業型の補助枠はどの程度というふうに決められているのかどうかお願いします。
- 3 開発してこの補助の後に県としての支援はどのように行っているのかお願いします。先ほどは5年間の報告義務、そのあとはアンケートを取っているということだったが、そのアンケートを基にして、小規模事業者に対して、そのあとの支援についてどうしてるのかを伺う。

2 ページのほうの企業誘致の方に移る。

- 4 平成17年以降の新規雇用人数が42,249人とあるが、これは正規雇用なのかどうか。それと、この中に地元雇用はどの程度含まれているのかをお願いします。
- 5 やはり、この企業誘致における雇用計画というのはどのように捉えているのか、お願いします。
- 6 産業用地の不足とあるが、やはり農振地域が開発されているように見受けられる。農家さんの現状からすれば、やはり相続税とか、後継ぎの問題とか、本当は農地を手放したくはないが仕方がなくてという課題があるのが現状だというふうに思う。そこで、実

際に産業団地での農地の割合について伺う。

- 7 産業立地促進補助金というのがある。その立地地域での経済波及効果というのは検証しているのかどうか、願います。

産業創造課長

- 1 累計で約60億円の支援額という形になっている。
- 2 枠としては決めていない。先ほども申し上げたが、小規模企業者、補助率を優遇すると。こういった措置をしたのが令和4年度からである。令和4年度から、令和4、5、6というデータになってしまうが、4、5、6で見ると、小規模企業者は、補助採択事業者の中の約5割を占める形になっている。
- 3 補助期間内から、もう既に支援は実はしており、伴走支援というものをやっている。こちらは県の産業振興公社のコーディネーター、また、産業技術総合センターの専門職員、そういったものたちが専門知識を持っているので、市場動向とか、あとは技術の課題とか、そういったものが生じた場合は、企業さんのところに行って一緒に解決してあげるというフォローをして、補助事業終了後も今度は事業化に向かって進んでいくことが重要なので、例えば、企業マッチングとか、あと展示商談会へ出展する支援とか、そういったことは県産業振興公社中心にやっており、また、新たな資金が必要だということになった場合は、金融機関やベンチャーキャピタル等からの資金調達支援、そういった支援も行っているところである。アンケートも参考にしながら、実際にもう顔を合わせながら行っているので、アンケートを見なくても、課題は直接しゃべってくれるので、結果としてアンケートを参考にしたという形になろうかと思うが、直接顔を合わせながら、支援をさせていただいている、そういった状況である。

企業立地課長

- 4 正規雇用者数は15,847、非正規雇用者が26,402人となっている。こちらが県内在住ということが内訳として分かるかどうかということだが、新規雇用者数のうちの42,249人のうちの居住地域の内訳というのは把握していないが、埼玉県産業立地促進補助金、補助金の交付条件として、新規雇用者数というものがあり、一定数の雇用をすることが条件になって補助金を交付するという取組を行っている。
- 5 県では、地元の雇用創出を企業誘致の目的の一つとしているので、一定の新規雇用者数を産業立地補助金などの交付要綱とするなど、雇用効果の高い企業を積極的に誘致できるように取り組んでいるところである。企業の立地、操業上での雇用が課題となる場合においては、企業人材サポートデスクなど、雇用部門と連携して、ニーズに沿った人材確保につながるように取り組んでいるところである。
- 7 立地地域、立地案件ごとに投資額というのは把握している。これが産業補助金交付企業の中でということで把握している中では、1兆4,781億7,800万円ということで経済効果、投資額というのを把握しているところである。これは投資額ということになる。地元雇用というのが実際にこれによって増えているかということについても、補助金額の全体で13,458人という増加は把握はしているところである。これは補助をしている企業のみということになるが、把握している。

産業基盤対策幹

- 6 平成18年度から令和5年度まで、県が支援した産業基盤づくりは約800ヘクタールある。そのうち農地は約580ヘクタールあり、割合としては約72%となっている。

伊藤委員

先ほどの雇用に関する人数だが、ここにある新規雇用者数が42,249人のうち、正規雇用者が15,847人ということだった。非正規の方が非常に多いという結果が出ている。その上でお尋ねするが、産業立地促進補助金について、先ほど、新規雇用枠の要件があるというふうな御答弁だったが、これについて人数を改めて伺いたいというふうに思う。

企業立地課長

新規雇用者数としては、5名以上の新規雇用ということになっている。流通加工については、10人以上ということで雇用を確保することを条件としている。先ほどの10名以上の雇用については正規は5名以上ということで条件を付している。

伊藤委員

企業規模によって雇用人数が変わるといえるのはあるのか。全てが5人以上であればオーケーということなのか。

企業立地課長

企業規模によっては変わってない。同数ということを求めている。

小早川委員

- 1 先端産業支援の「2 社会実装に向けた支援」の「(1) 相談・マッチング・販路開拓の支援」に関して、相談件数、令和2年から記載をされているが、この実際のマッチングとか、販路開拓の実績の状況を教えていただけたらと思う。また、その実績数値どう捉えているか併せてお伺いをさせていただく。
- 2 「5 更なる推進のための施策」ということで、(1)のものづくりスタートアップ企業等への伴走支援ということで、アドバイザー派遣等という記載がある。こういった専門家含めた人材の活用というのは非常に重要な領域というふうに思っている。このアドバイザー派遣、専門家の活用の状況、ここに記載されている以外のことであれば教えていただければと思う。

産業創造課長

- 1 マッチングに関して、令和5年度ベースで申し上げると、個別企業マッチングに関しては368件行っている。うち、販路開拓というところになってくるが、成約や共同開発に至った案件が約2割ほどとなっている。まだ今、商談中というのが1割ほど、そのぐらいの割合が販路開拓に結び付いているというような形になっている。また、集団マッチングというのもやっており、こちら7回行っている。令和5年度で。こちらは商談件数、合計68件の商談が行われてるという状況である。
- 2 今現在、民間資金の調達に関するネットワークのアドバイザー派遣というのをやっており、こちらはネットワークにベンチャーキャピタルの方とか民間金融機関の方が入っている。その中のキャピタルリストさんなどを派遣させていただいているところである。それ以外のアドバイザーとかという話になってこようかと思うが、県の産業振興公社には、先端産業を支援するコーディネーター、ものづくりイノベーション支援センター埼玉というところでやってるが、そこで専門のコーディネーターが13名いる。そ

こちらのメンバーというのが、大手メーカーのOBとか、その業界に精通している人たちである。こういった人たちの力を借りながら、いろいろマッチングとか販路開拓とか進めている、相談に乗っている、そういった状況である。

石川委員

先ほど質疑の中で、企業立地の答弁のときに、県北地域、県央地域、県南地域とおっしゃってたが、圏央道地域の間違いではないか。ちょっと確認だけお願いします。

企業立地課長

委員おっしゃるとおり圏央道地域である。

企業立地課長

伊藤委員の頂いた御質問の雇用者数、工場の規模、工場というか企業の規模で新規雇用者数の条件が変わるかということで、変わらないとお答えしたが、先ほどの条件にプラスして、１００人以下の場合は１人以上ということで、それだけ条件がついていたので、訂正させていただく。